

О ПОНИМАНИИ КОММУНИКАНТАМИ ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВОЛЕВОЙ ПОДОПЛЕКИ РЕПЛИК ДИАЛОГА¹

Валерий А. Мишланов, Владимир А. Салимовский
Пермский государственный университет, Россия

The article is dedicated to the foundations of methods and ways of the research into emotionally-volitional motivation of speech acts. It is accentuated that the studies of speech communication do not have sufficient empirical basis, therefore searching of the new ways of interpretation of speech products from the point of view of participants' motives, intentions, pragmatic suggestions is one of the urgent problems in the theory of speech communication. The article describes reasonable underlying basis of a certain dialog; the basis is reconstructed in terms of the interlocutors' "auto-reports" and the interpretations derived from the result of the third persons' inquiry.

В работе «Мышление и речь» Л.С. Выготский, подчеркивая значимость аффективных и волевых факторов в анализе мышления, писал: «Сама мысль рождается не из другой мысли, а из мотивирующей сферы нашего сознания, которая охватывает наше влечение и потребности, наши интересы и побуждения, наши аффекты и эмоции... Понимание мысли собеседника без понимания его мотива, того, ради чего высказывается мысль, есть неполное понимание» (Выготский, 2003: стр. 1013-1014). Эти положения ученый иллюстрировал, приводя реплики из роли Чацкого в интерпретации К.С. Станиславского, где каждой реплике соответствует некоторое хотение (мотив):

«Текст пьесы – реплики

С о ф ь я ,

Ах, Чацкий, я вам очень рада.

Ч а ц к и й

Вы рады, в добрый час.

Однако искренно кто ж
радуется этак?

Мне кажется, что напоследок,

Людей и лошадей знобя,

Я только тешил сам себя.

Л и з а ,

Вот, сударь, если бы вы были
за дверями,

Параллельно намечаемые хотения

Хочет скрыть замешательство.

Хочет усовестить насмешкой.

Как вам не стыдно!

Хочет вызвать на откровенность.

Хочет успокоить.

¹ Статья издается при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 08-04-82406 а/У.

Ей-богу, нет пяти минут,
Как поминали вас мы тут,
Сударыня, скажите сами!
С о ф ь я ,
Всегда, не только что теперь
Не можете вы сделать мне упрёка.
Ч а ц к и й ,
Положимте, что так.
Блажен, кто верует,
Тепло ему на свете.

Хочет помочь Софье в трудном
положении.

Хочет успокоить Чацкого.
Я ни в чем не виновата!

Прекратим этот разговор! »

(Выготский, 2003: стр. 1013-1014).

Представляется, что приведенные фрагменты классической работы Л.С. Выготского могут служить теоретическим ориентиром для изучения речевого взаимодействия в аспекте понимания собеседниками аффективно-волевой подоплеку высказываний.

Эта проблематика почти не привлекала внимания исследователей, что, по-видимому, объясняется как ее особой сложностью (природа общения такова, что интерпретация побуждений, целей, прагматических presuppositions, чувств другого человека всегда гипотетична и достоверность нашего знания о них непроверяема), так и ее невключенностью в рамки современных лингвистических и психологических парадигм. Она не охватывается разрабатываемой логиками и лингвистами теорией речевых актов, в которой, по справедливому замечанию К.А. Долинина, «само понятие речевого акта, опирающееся на глагольную лексику, применяемую для номинации речевых действий, предполагает иной, более высокий уровень обобщения – так сказать, алгебру коммуникации – и, вместе с тем, другой масштаб» (Долинин, 1998: стр. 43). В психологии же в результате возникшего под влиянием Фрейда повышенного интереса к сфере бессознательного стала господствующей тенденция, в соответствии с которой изучение мотивации человека направлено на выявление его скрытых первичных потребностей, желаний или целей. Между тем, отдельные желания, испытываемые людьми десятки раз в день, «сами по себе не так важны, как то, что они означают, куда они ведут и что может обнаружить за ними более глубокий анализ» (Маслоу, 2008: стр. 48).

Думается, что выбор аспектов рассмотрения явлений, составляющих мотивирующую сферу сознания, определяется основными задачами исследования речевой коммуникации, тем, в частности, что при изучении ее природы особый интерес представляют факторы, которые непосредственно детерминируют многообразие речевых действий. Важно поэтому, на наш взгляд, принимать во внимание и подспудные мотивы

порождения высказываний определенной формы и определенной модальности: те хотения, волевые и эмоциональные состояния (осознаваемые говорящими с различной степенью ясности), на которые указывал Л.С. Выготский.

Но существуют ли достаточно надежные способы интерпретации аффективно-волевой подоплеку поступков человека, в том числе речевых?

Известно, что все применяемые в этой области методы имеют как сильные, так и слабые стороны. На наш взгляд, на начальных этапах исследований в означенной области весьма эффективным может стать метод «индивидуальных самоотчетов личности», убедительно обоснованный Г. Оллпортом. «Спросите сто человек, – писал он, – только что заглянувших в холодильник за бутербродом, зачем они это сделали, и, скорее всего, все они ответят вам: “Потому что я был голоден”. И в 99% случаев вы выясните... что это простое, сознательное объяснение отражает чистую правду. Его следует принимать без каких-либо поисков “двойного дна”. Однако в сотом случае мы можем столкнуться с человеком, страдающим навязчивым перееданием и ожирением, т.е. индивидуумом, который бессознательно стремится к инфантильной безопасности. В отличие от большинства, он не знает истинной причины своих действий (возможно, за остатками жаркого для него скрывается образ материнской груди). В данном случае (и лишь в некоторых других случаях) мы действительно должны с недоверием отнестись и к явному поведению, и к самоотчету личности» (цит. по кн.: Макклелланд, 2007: стр. 49).

Независимо от того, насколько ясно осознает говорящий эмоционально-волевые мотивы речевых действий, он не может действовать таким образом, чтобы совершенно скрыть эти мотивы (исключая особые коммуникативные ситуации, когда говорящий ставит предосудительные цели: обман собеседника, введение в заблуждение, инсинуации). И говорящий, и слушающий взаимодействуют в рамках принятых в данном социуме конвенций и максим речевого общения, а потому второй участник коммуникации во многих случаях вполне адекватно интерпретирует неявные мотивы речевых действий собеседника (принимая во внимание не только неписанные конвенции, но и интонацию и ряд разнородных паралингвистических сигналов – выражение глаз, жесты, мимику и др.).

Эффективность метода индивидуальных самоотчетов можно повысить за счет привлечения к анализу результатов опроса, предполагающего выявление причин и целей чужих речевых действий.

Мы модифицировали этот метод следующим образом. С помощью скрытого диктофона, установленного в помещении кафедры, фиксировалось естественное речевое поведение собеседников. Затем каждый из коммуникантов, анализируя аудиозапись, описывал (1) свои хотения, эмоции, прагматические пресуппозиции, обусловившие произнесенные им реплики, (2) понимание хотений и иных ментальных состояний собеседника, мотивировавших его реплики. После этого отчеты сравнивались и выяснялась степень взаимопонимания коммуникантов на мотивационном уровне, анализировались закономерности речевого взаимодействия.

В результате, как мы думаем, удалось избежать существенного недостатка метода самоотчетов – возможной неискренности информантов из-за их желания «выглядеть лучше», так как в нашем случае в эксперименте в качестве информантов выступали сами исследователи, нуждающиеся в неискаженных данных.

Приведем речевой материал и ретроспективные комментарии к нему собеседников.

Коммуникативная ситуация:

А. (профессор) с Е. (аспирантом, по совместительству лаборантом) составляют для деканата список основных трудов Н. (профессора, находящегося в отпуске). А. диктует, а Е. набирает на компьютере текст. За противоположным столом лаборант И. На кафедру заходит запыхавшийся В. (профессор).

Комментарий к ситуации общения.

А. В деканат нужно было срочно сдать определенные документы. Поэтому я вынужден был просить Е. прервать свою работу (может быть, важную для нее) и заняться составлением этих документов. Перед Е. я чувствую себя немного неловко.

В. Иду на кафедру, чтобы передать А. документ, составленный по распоряжению из деканата.

А. [диктует Е.] – *Две тысячи четыре*

На пороге кафедры появляется В., он заканчивает разговор по мобильному телефону – *Ага// Всего доброго//*

[В. Даю понять, что разговор окончен, произнося «на автомате» этикетную формулу прощания (так как не хочу показаться невежливым).]

[А. Предполагаю, что В. только что разговаривал с представителем правоохранительных органов из Кунгура и что, вероятно, нам вместе предстоит выполнять лингвистическую экспертизу текста.]

А. – Это из Кунгура Валера?

[А. Хочу получить от В. информацию, представляющую для нас деловой интерес.]

[В. Думаю, что А. хочет убедиться в правильности своего предположения.]

В. – Из Кунгура//

[В. Подтверждаю предположение.]

[А. Воспринимаю подтверждение.]

А. – Это я только что твой телефон давал

[А. Предполагаю, что В. не знает обстоятельств, предшествовавших звонку. Хочу сообщить ему о них.]

[В. Вероятно, А. хочет объяснить, почему он догадался, что мне звонили из Кунгура; подспудно: ‘извини, я дал твой телефон, потому что тема разговора важна для нас’.]

В. [Не вполне отдышался] – А/ ну всё/ значит ну/ [НЕРАЗБОРЧИВО] так/ оставил я// студентов своих// одних/ чтобы [смеется] вручить тебе

[В. Начиная фразу, хочу сказать, что теперь понимаю причины звонка. Хочу чтобы А. знал, что я считаю причины прихода сюда важными, но столь же важно, чтобы я поскорее вернулся в аудиторию; хочу, чтобы присутствующие поняли, почему я хотел бы все сделать побыстрее; хочу показать, что факт «оставления студентов» во время занятий в принципе оценивается отрицательно.]

[А. Понимаю, что В. торопится и что нам с ним сразу нужно решить вопросы, ради которых он зашел на кафедру.]

А. [Пытается одновременно делать два дела: продолжает диктовать Е., чтобы не задерживать ее, и разговаривает с В.] Обращается к Е.

– Щас мы так и сделаем//

Обращается к В.

– Так/ Валера/ ты без меня не убегай/ мы щас перебросим на рабочий стол/ и тебе сразу вернём// [Речь идет о документе, записанном В. дома на «флешку»]

[А. Говорю это, потому что опасаясь, что В. уйдет на занятия со студентами и не оставит список своих публикаций. Сообщаю о своем намерении не задерживать В. надолго, не создавать ему неудобств.]

[В. показывает, что понимает, почему я хотел бы побыстрее уйти, но просит все же подождать, так как думает, что сможет сделать все быстро и не хочет, чтобы у меня были какие-то проблемы из-за того, что я на какое-то время останусь без «флешки», что должен буду прийти за ней на кафедру еще раз.]

В. [НЕРАЗБОРЧИВО] *я/ я не мог позвонить тебе/ чтобы узнать где ты/ потому что у меня*

[В. Хочу объяснить, почему не сделал раньше того, что обещал, и тем самым извиниться за это.]

[А. Знаю, что В. часто до тонкостей соблюдает этикетные нормы, думаю, что и сейчас он объясняет, почему якобы доставил мне какие-то неудобства, чего в действительности нет (я не помню, чтобы мы договаривались созвониться).]

А. – *Да ладно-ладно/ какой разговор*

[А. Хочу сообщить, что воспринимаю ситуацию как совершенно нормальную.]

[В. Собеседник спешит успокоить: ‘это не создало для меня никаких проблем и говорить об этом совершенно не стоит’.]

В. *...нет уже денег/ [на счете мобильного телефона]*

[В. Автоматически завершаю начатую фразу.]

А. – *Ясно*

[А. Знаю, что В. торопится, предполагаю, что торопится и Е., поэтому пытаюсь выдержать быстрый темп общения.]

В. *...платил срочно/ щас* [НЕРАЗБОРЧИВО]

[В. Говорю об этом, так как хочу, чтобы А. знал, что теперь я могу делать звонки; хочу показать, что для меня важно «быть на связи».]

[А. Воспринимаю завершение фразы как окончание объяснения, содержащее информацию о неожиданных курьезных обстоятельствах (выяснилось, что нет денег на счете).]

А. – *Дама/ чего хочет?*

[А. Возвращаюсь к одной из деловых тем: хочу попутно получить информацию о возможном договоре с представителями правоохранительных органов из Кунгура.]

[В. А Спрашивает об этом, потому что хочет это знать; хочет повернуть разговор в деловое русло.]

В. [Переводит дух] – *Значит дело о защите чести и достоинства видимо/ вот она узнавала про*

А. – *Лабораторию*

В. – *... можем ли мы// Да/ дать такую экспертизу// Конечно можем// Видимо вопросы они еще не сформулировали/ так я ей*

посоветовал приехать сюда / посмотреть/ мы поможем сформулировать вопросы/ составить/ вот определение//

[В. Передаю содержание разговора; хочу, чтобы А. знал, что я сказал нашему потенциальному клиенту; хочу, чтобы он оценил, правильно ли я сориентировался, то ли сказал, что требуется.]

[А. Убеждаюсь в правильности своего предположения о предмете и содержании разговора В. с абонентом из Кунгура.]

А. – Ну и прекрасно// угу//

[А. Показываю, что тоже положительно отношусь к возможному заказу: мы заинтересованы в продуктивной работе возглавляемой В. лаборатории по лингвокриминалистике.]

[В. Собеседник хочет дать подчеркнуто положительную оценку того, что сказано мной в разговоре по телефону и выразить полное согласие.]

В. – Сформулировать/ пожалуйста/ приезжайте [НЕРАЗБОРЧИВО]

А. – Так Валер/ я тебе сразу ее телефон тогда даю// Вот/ Лена записала здесь/ она звонила не один раз//

[А. Хочу предоставить В. нужную информацию.]

[В. А. говорит это, потому что хочет, чтобы и у меня был номер телефона потенциального клиента; говорит *она звонила не один раз*, чтобы я знал, что для нее это важно и что она, скорее всего, снова будет звонить.]

В. – Её телефон//

[В. Повторяю это словосочетание, потому что «отключился», отвлекся мыслями о другом.]

[А. Понимаю, что В. не воспринял содержания моей реплики.]

А. – Ну да// Ну для связи с ней//

[А. Хочу пояснить сказанное.]

[В. А. понимает, что я отвлекся и хочет вернуть меня к актуальной теме разговора.]

В. – Угу//

А. Ее фамилия// Она К.// Вот ее телефон//

[А. Хочу разъяснить В. содержание не вполне разборчивой записи, сделанной на листке бумаги.]

[В. А. хочет предоставить мне информацию о возможном заказчике экспертного заключения.]

В. Ага ладно/ хорошо// Так/ теперь/ что еще я хотел// Значит там два файла/ один// с этой статьей/ с тем что ты мне посылал/ я составил такой список// по форме...

[В. Воспринимаю сообщение; хочу проинформировать А. о том, что я сделал.]

[А. Получаю подтверждение тому, что В. подготовил нужный документ.]

А. – *А/ успел сделать так быстро?* С. [Называет фамилию коллеги, уже заполнившего форму, но не заканчивает фразы]

[А. Косвенно выражаю радость и благодарность.]

[В. За удивлением А. скрывается желание поблагодарить коллегу.]

В. – *Да/ ну дак а чё там//*

[В. «Увертываюсь» от благодарности – пустяки, дескать.]

[А. Воспринимаю высказывание как проявление деликатности, знаю, что у В. много работы, думаю, что ему не хотелось ее откладывать.]

А. – *А вот Лена как раз щас для Н. [находящейся в отпуске] это делает//*

[А. Хочу объяснить В., чем мы занимаемся с Е., показать, что это важно и срочно.]

[В. А. говорит об этом, потому что считает, что это кстати.]

В. – *Значит/*

А. – *Тогда я...*

В. ...*Называется [файл] докторантура/ ну сокращено как-то там // Так давай тогда я оставлю здесь [«флешку»] // в крайнем случае...*

[В. Говорю это, потому что хочу уйти.]

[А. Думаю, что В. вынужденно поступает так, предполагаю, что он, как и я, не любит оставлять «флешки».]

А. – *Валер/ так чё / щас подожди/ щас мы перебросим и тебе сразу вернем//*

[А. Предлагаю, как мне кажется, оптимальный вариант действий, хочу, чтобы В. не испытывал неудобств.]

[В. Удерживает, полагая, что для меня удобней все сделать сейчас.]

А. [Наклоняется и присоединяет «флешку»] – *Щас-щас// Так*

[А. Стараюсь не задерживать В.]

А. Обращается к Е. – *Сбросим на рабочий стол у Валерия Алексаныха/ что тут у него/ и он убежит на пару//*

[А. Сообщаю Е., что нужно делать, сам тороплюсь и косвенно тороплю ее.]

[В. А. обращается с просьбой сделать нечто и побыстрее.]

В. [Подходит вплотную к компьютеру] – *Так давайте щас...*

А. – Какие файлы Валера?

[А. Стараюсь быстро осуществить запись.]

[В. Собеседник спрашивает, так как хочет нечто сделать.]

Е. – Как называется?

В. [Всматривается в экран компьютера] – Так// Это вот как называется?

[В. Хочу получить информацию о файле.]

[А. В. просит помочь прочитать надпись.]

Е. – Доктр

В. – Вот-вот этот файл/ [Обращается к А.] это для тебя/

[В. Сообщаю, что в этом файле запрашиваемая информация.]

[А. Принимаю к сведению сообщение.]

В. – И вот это как называется? Статья// Вот это вот/ ага// Статья РГТУ ноль восемь, верно?

[В. Рассматриваю файлы, стараясь найти нужный документ, при этом комментирую свои действия (фатическая «мотивация акына»: что вижу и делаю, о том пою).]

[А. Вспоминаю, что В. хотел передать мне для прочтения завершённый им текст нашей совместной статьи.]

Е. – Угу.

В. – Вот/ Всё//

[В. Констатирую, что работа с файлами завершена и намекаю, что пора идти.]

А. – Так/ всё//

[Обращается к Е.] *Теперь вынимаем флешку Валерия Алексанчыча//*

[А. Тороплюсь завершить операцию.]

В. – Так/ всё тогда/ вроде бы всё сделал//

[В. Говорю это, потому что хочу раскланяться.]

[А. Понимаю, что В. собирается уходить.]

А. – Ну ладно тогда/ ну что/ созвонимся тогда вечером/ да?

[А. Хочу согласовать порядок нашего дальнейшего взаимодействия с В.]

[В. А. просит продолжить разговор вечером по телефону.]

Е. [Обращается к А.]– Сколько печатать?

В. [Обращается к А.] Так/ по диагонали посмотри и...

[В. Говорю это, потому что хочу, чтобы А. прочитал текст; понимаю, что это требует немало времени, поэтому не настаиваю на внимательном чтении.]

[А. Воспринимаю слова В. как деликатную просьбу лишь бегло перечитать текст, не тратя много сил и времени.]

*А. – Ну да-да-да [С интонацией несомненности] // Договорились//
А вече/ вечером там позвоню/ ага/ давай//*

[А. Хочу сообщить, что все понял, что обязательно все сделаю.
Прощаюсь.]

[В. А. просит не беспокоиться, обещает все сделать.]

В. выходит с кафедры. А. продолжает диктовать Е.

Нетрудно заметить, что в приведенном разговоре объективировано социально-ролевое и межличностное поведение собеседников и что главенствующим является последнее. Так, коммуниканты в роли сотрудников факультета (преподавателей и лаборанта) выполняют разовое поручение деканата, чем и вызвано их речевое взаимодействие. Но при этом для А. и В. значимо прежде всего соблюдение дружеских правил общения: установка на внимательное отношение к интересам собеседника явно выражена в большинстве их высказываний, она проявляется и в общении с Е. Существенно, что коммуниканты не только не скрывают мотивацию своих действий, но, напротив, хотят, чтобы эмоционально-волевой подтекст их реплик был понятен адресату.

Разновидности речевого взаимодействия, как известно, чрезвычайно многообразны, и закономерности, выявляемые при изучении какой-либо из них, не должны без специального обоснования рассматриваться как общие для разных условий коммуникации. Поэтому свои выводы мы распространяем лишь на диалоги, типологически близкие к исследуемому. Впрочем, они могут оказаться справедливыми и для более широкой коммуникативной области, границы которой предстоит уточнить. Но и рассматриваемый вид общения – деловой разговор, участники которого дорожат хорошими личными отношениями, составляет заметную часть нашей повседневной речевой практики.

О чем же свидетельствует анализ диалога, самоотчетов и данных опроса его участников?

1. Коммуникантов в условиях межличностного речевого взаимодействия в наибольшей степени интересует м о т и в а ц и о н н ы й план содержания высказываний. Это и понятно: высказывание в данном случае является поступком, т.е. проявлением субъекта, выражающим его отношение к с о б е с е д н и к у или другим людям (Рубинштейн, 2002: стр. 444-445). Участники диалога ориентированы на распознавание мотивов речевых действий собеседника, на проявление отношения к себе. Если мотив интерпретирован, интерес к номинативной стороне

продуцируемого высказывания часто ослабевает, иногда оно не дослушивается до конца:

В. ...я не мог позвонить тебе/ чтобы узнать где ты/ потому что у меня...

А. – Да ладно-ладно/ какой разговор

А. воспринимает слова В. как извинение и, не дожидаясь окончания реплики, торопится выразить свое отношение к этому речевому поступку – дать понять, что не видит для извинения никаких оснований.

Еще пример:

А. – А/ успел сделать так быстро? С. [Называет фамилию коллеги, уже заполнившего форму, но не заканчивает фразы]

В. – Да/ ну дак а чё там//

В., осознав вопрос как выражение благодарности по не очень значительному поводу, спешит уклониться от нее и уже не проявляет интереса к продолжению собеседником реплики.

2. В диалогах рассматриваемого типа степень взаимопонимания коммуникантов – даже на мотивационном уровне – очень высока. Вполне адекватное распознавание эмоционально-волевой подоплеку реплик здесь является правилом. Ср:

В. <...> так/ оставил я// студентов своих// одних/ чтобы [смеется] вручить тебе

[В. Хочу чтобы А. знал, что я считаю причины прихода сюда важными, но столь же важно, чтобы я поскорее вернулся в аудиторию; хочу, чтобы присутствующие поняли, почему я хотел бы все сделать побыстрее; хочу показать, что факт «оставления студентов» во время занятий в принципе оценивается отрицательно.]

[А. Понимаю, что В. торопится и что нам с ним сразу нужно решить вопросы, ради которых он зашел на кафедру.];

А. – Валер/ так чё / щас подожди/ щас мы перебросим и тебе сразу вернем//

[А. Предлагаю, как мне кажется, оптимальный вариант действий, хочу, чтобы В. не испытывал неудобств.]

[В. Удерживает, полагая, что для меня удобней все сделать сейчас.]

3. Считается, что, если косвенный смысл высказывания можно понять по-разному и нет возможности уточнить его у субъекта речи, гипотеза о мотивации речевого действия оказывается непроверяемой. Это мнение справедливо для многих коммуникативных ситуаций. Однако, по-видимому, более распространенными являются случаи,

когда адресат (и наблюдатель) не испытывают затруднений при интерпретации косвенных смыслов.

Весьма типична в этом отношении реплика В.: *Так/ по диагонали посмотри...* Субъект речи хочет, чтобы собеседник прочитал статью, и хочет вместе с тем, чтобы просьба не показалась обременительной. Именно так и понимает данное высказывание А.: «Воспринимаю слова В. как деликатную просьбу лишь бегло перечитать текст, не тратя много сил и времени». Однако указанная реплика могла бы, вообще говоря, быть истолкована и иначе, например, так: «В. предлагает читать текст “по диагонали”, потому что внимательное чтение обнаружило бы новые недочеты, над исправлением которых нужно было бы работать». Анализ такого рода примеров закономерно подводит к вопросам: чем определяется правильное понимание высказывания и может ли описание факторов, обуславливающих правильное понимание, лечь в основу эффективного метода интерпретации косвенных смыслов?

Исследователи отмечают, что реконструкция намерений часто достигается распознаванием «стратегического замысла» говорящего, выявлением плана (Демьянков, 1989: стр. 131). Как показала Т.В. Матвеева, замысел участников непринужденного диалога обычно характеризуется не интеллектуальной, а эмоционально-волевой доминантой (Матвеева, 1994). В нашем случае такой доминантой оказывается установка собеседников на доброжелательные проявления и предупредительность как выражение дружеских отношений, условие их поддержания. В ходе разговора она неоднократно обнаруживает себя: В. ...*так/ оставил я// студентов своих// одних/ чтобы [смеется] вручить тебе; ...я не мог позвонить тебе/ чтобы узнать где ты; А. ...мы щас перебросим на рабочий стол/ и тебе сразу вернём //* ; [Торопясь:] *Сбросим на рабочий стол у Валерия Алексанчыча/ что тут у него/ и он убежит на пару//*; и др. Естественно поэтому ожидать, что и другие высказывания коммуникантов, в том числе реплика *Так/ по диагонали посмотри...* реализуют эту установку и выражают соответствующий ей смысл. Правильная его трактовка обуславливается, кроме того, знанием социокультурных норм вежливого общения, в соответствии с которыми ведется разговор. Не случайно Е. (наблюдатель), истолковала смысл рассматриваемой реплики так же, как адресат (ее комментарий: *В. не хотел затруднять А.*).

Что касается самих собеседников, то для них еще более существенен опыт их общения (просьба прочитать текст по диагонали уже высказывалась в аналогичных ситуациях обоими участниками

диалога и всегда имела одну и ту же смысловую нагрузку), а также знание личностных черт субъекта речи, характерных особенностей его поведения. Конечно, гипотетичность понимания косвенных смыслов при этом полностью не снимается, но ошибка в их истолковании оказывается крайне маловероятной.

4. Даже при высоком уровне взаимопонимания гипотеза адресата о намерениях субъекта речи всегда остается именно гипотезой. Однако возможные интерпретационные погрешности не вносят диссонанса в речевое взаимодействие, если они не сигнализируют об отступлении от ожидаемых проявлений эмоционально-волевой доминанты общения.

Так, например, реплика А. *Это я только что твой телефон давал* воспринята В. как мотивированная намерением собеседника объяснить, почему он догадался, откуда звонили, и подспудно – извиниться за то, что сообщил номер мобильного телефона. Между тем А. хотел лишь, чтобы коллега хорошо ориентировался в деловой ситуации, располагал относящимися к ней сведениями. (Эту интенцию он реализует позднее: *...я тебе сразу ее телефон тогда даю// Вот/ Лена записала здесь/ она звонила не один раз.*) Неточное понимание адресатом намерений собеседника привело к смене темы, но не повлияло на модальность речевого взаимодействия. Примечательно, что В. истолковал указанную реплику, не имеющую ясных показателей интенциональности, в русле эмоционально-волевой доминанты диалога.

Исследования речевого общения в аспекте осознания собеседниками своих побуждений, намерений, прагматических пресуппозиций, эмоций пока, к сожалению, не имеют достаточной эмпирической базы, чем тормозится их развитие. Мы попытались показать, что использование интроспективного метода (метода личных самоотчетов) в сочетании с опросами, направленными на выявление причин и целей речевых действий другого человека, позволяет получить новые данные для решения ряда актуальных проблем теории речевой коммуникации, в частности, приподнять завесу над скрытой от коммуникантов мотивационной сферой чужого высказывания.

Думается, что систематизация факторов, обеспечивающих в разных условиях общения правильное понимание аффективно-волевой подоплеку высказываний, имеет важное значение и для прикладной герменевтики, от уровня развития которой напрямую зависит степень эффективности судебно-лингвистической экспертной деятельности. Продемонстрированный в данной статье способ описания речевого поведения коммуникантов может быть применен при анализе

мотивационной сферы речевого поведения в других коммуникативных ситуациях, что, как представляется, будет полезным для целенаправленного изучения факторов, обеспечивающих взаимопонимание собеседников, для совершенствования на этой основе методов интерпретации высказывания, для развития и конкретизации знаний о закономерностях организации диалогической речи.

Литература

- Выготский. Л.С. 2003. Мышление и речь. в Психология развития человека, Москва.
- Демьянков. В.З. 1989. Интерпретация, понимание и лингвистические аспекты их моделирования на ЭВМ. Москва.
- Долинин. К.А. 1998. Проблема речевых жанров через сорок пять лет после статьи Бахтина. в Русистика: лингвистическая парадигма конца XX века: Сборник статей в честь профессора С.Г. Ильенко. Санкт-Петербург.
- Макклелланд. Д. 2007. Мотивация человека. Санкт-Петербург.
- Маслоу. А. 2008. Мотивация личности. Санкт-Петербург.
- Матвеева. Т.В. 1994. Непринужденный диалог как текст. в Человек – текст – культура. Екатеринбург.
- Рубинштейн. С.Л. 2002. Основы общей психологии. Санкт-Петербург.